



Government
of Canada Gouvernement
du Canada

The Ice Hockey Equipment Market in Australia

May 1998

(Également disponible en français sous le titre,
Le marché de l'équipement de hockey sur glace en Australie)

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink No. 38200)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre**Market Support Division (TCM)****Department of Foreign Affairs and International Trade****125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2****Fax: (613) 943-1103****E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca**

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

TABLE OF CONTENTS

MARKET OVERVIEW	2
PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION	3
Distribution channels	3
The Canadian Position	4
MARKET ACCESS CONSIDERATIONS	4
Import regulations	4
Local standards, certificates or registrations needed	5
PROMOTIONAL VENUES	5
KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES	6
OTHER REFERENCE MATERIAL	8

THE ICE HOCKEY EQUIPMENT MARKET IN AUSTRALIA



Team Canada Inc. • Équipe Canada Inc.

MARKET OVERVIEW

Australia has a prosperous and mature economy with growth rates comparable to Western European countries. By 1994, the economy began a slow recovery with its GDP growing to 6.4% (C\$374.6 billion) inspired by increases in industrial output and business investment. In early 1996, the Australian economy was growing at about 2%, though some analysts predict a rise to 4% towards 2000, almost 1% point higher than the average G-7 country.

Sport is central to Australian culture. Ninety percent of Australia's 18.3 million citizens participate in sporting activities and nearly 40% (6.5 million) are registered members of a sporting organization. There are more than 100 national sporting organizations and 30 000 sports clubs in the country. Australia is hosting the Olympic games in 2000, providing an opportunity for companies to promote themselves and develop partnerships with Australian organizations. In 1994, sports and recreation activities accounted for approximately A\$441 billion, or 8% of Australia's GDP. Together, all levels of Australia's government spend approximately C\$1012.5 million annually on sports and recreation.

Ice Hockey has been played continuously in Australia since the turn of the century but remains a niche market, with participation remaining very small compared to other sporting activities. Ice Hockey popularity while increasing is battling more against the lack of facilities than the climate. In 1978, there were 35 rinks compared to the current 15 today. Although ice hockey is becoming more popular it remains a relatively undeveloped sport, principally because of Australia's warm climate and the shortage of rinks. Generally, when Australian's refer to hockey they are referring to field hockey, a sport that has a long tradition in Australian sports culture.

Approximately 2 500 registered people play ice hockey in Australia. Street hockey, a relatively new sport, is also becoming popular, having recently been recognized by the Primary Schools Sports Association of Australia. Canadian exporters should consider exploring this new market niche.

With no local production of ice hockey equipment (skates, sticks, helmets and pucks), Australia's market for hockey equipment presents export opportunities for Canadian

sporting goods equipment manufacturers. Best sales prospects for hockey equipment are sticks and pucks.

To date, Canadian exports of sporting goods to Australia remain modest, amounting to only C\$2.3 million in 1994, out of a total market estimated at C\$1.5 billion. Australia represents a small fraction of Canada's total exports of sporting goods (totalling C\$434.6 million in 1994), suggesting that Canadian exporters have significant potential to increase their market share of Australia's sporting goods market.

Principal exporters of sporting goods equipment to Australia are Taiwan and Korea, which provide low-cost equipment, while the United States accounts for C\$27 million of Australia's sporting goods market.

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

Methods of doing business in Australia are very similar to those in North America. The use of sales agents are the preferred means of penetrating the Australian market, as they provide market knowledge, access to buyers, and can assist in solving problems on location. Importers/distributors, and direct import-users are also commonly used channels of distribution for Canadian companies.

Australia is one of the most sparsely inhabited countries in the world, but is also very urbanized. Hundreds and sometimes thousands of kilometres separate cities, making distribution and freight costs very high. It is, therefore, recommended that goods be shipped directly to the area for distribution through the nearest port (all major cities are coastal).

Sydney is the largest commercial centre for importers and for manufacturers' agents in many product lines, as well as the largest wholesale centre. Melbourne is the second most important distribution centre. From the experience of Canadian companies, it is very difficult to develop sales to the Australian market without a good local sales agent.

Recently, however, there has been a trend toward bypassing wholesalers and establishing direct links between manufacturers and retailers, with large department and chain stores dealing directly with manufacturers who have factories of their own or through associations of retailers who buy in large volumes. As well as looking for wholesalers to penetrate Australia's import market, companies should consider establishing distribution links with the largest department and retail stores. In terms of

hockey equipment, end-users typically purchase their equipment from general sports merchandise stores.

The Canadian Position

Almost 75% of total Canadian shipments to Australia are manufactured goods, originating from mostly small- and medium-sized enterprises. Two-way trade between Canada and Australia has been increasing in recent years to C\$2.5 billion in 1995.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

The ice-skating hockey industry is relatively small with growth governed by construction of new facilities. New rinks are frequently talked about but rarely built. With ice hockey increasing in popularity, small market size means that supply continues to outstrip demand. New companies in the market should thoroughly research potential channels of distribution. Sales of ice hockey equipment are limited to independent retail specialists, as there are no mass merchants, retail chains or large discounters involved in selling ice hockey products. This is directly related to sales potential and is unlikely to change.

There are approximately 2 500 registered ice hockey players, and approximately 6 000 registered in-line hockey players in Australia.

Import regulations

Australia uses the Harmonized System (H.S.) to classify products for tariff purposes. Rates are assessed on the customs value based on the price actually paid for the goods. A 22% sales tax is also levied on these products, but is not applicable to clothing, footwear & protective equipment. Instead, clothing and footwear are controlled through separate import tariff and quota restrictions.

Table 1. Ice Hockey Equipment Customs Duties in Australia

H.S. Code	Product	Tariff
9506.99.11	Hockey sticks (all)	8%
9506.62	Hockey balls (field)	8%
6404.11	Footwear	30%
4203.10	Gloves	0%

Source: International Customs Union. *Australia*.

Local standards, certificates or registrations needed

Please refer to the webpage www.apectariff.com for detailed information on tariffs and quotas.

Specific information on standards on hockey equipment, such as labelling and safety requirements, can be obtained by contacting Standards Australia (listed below), which has copies of their standards for sale.

PROMOTIONAL VENUES

There are no promotional trade events specifically for hockey in Australia. The following trade show, however, covers a range of sporting goods equipment.

Event / Description	Organizer
SPORTS AND FITNESS EXPO Venue: Melbourne Exhibition Centre Date: not yet determined Annual	Sports and Fitness Expos Pty Ltd 731 Glenhuntly Road Caulfield South VIC 3162, Australia Telephone: (613) 9-532-8088 Facsimile: (613) 9-528-5440

Publications

Sports Link
Publisher: MPC Media (Pileport Pty Ltd)
PO Box 813, Tewantin QLD 4565
Editorial: (61-7) 5449 1152
Facsimile: (61-7) 5449 1531

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Industry and Professional Associations

Australian Ice Hockey Federation Inc. (AIHF)
PO Box A2491
Sydney South, NSW
Australia 1235
Telephone: (612) 9261 3270
Facsimile: (612) 9261 3278

Victorian Ice Hockey Association (VIHA)
PO Box 153
Narre Warren LPO, Australia
VIC 3850
Telephone: (613) 9796 7224
Facsimile: (613) 9796 7224

Tasmanian Ice Hockey Association Inc.
327 Main Road
Glenorchy, Australia
TAS 7010
Telephone: (613) 6272 3149

Australian Government Contacts

Australian High Commission
50 O'Connor Street
Ottawa, ON
Telephone: (613) 9-236-0841

Australian Customs Service
477 Pitt Street
Sydney NSW 2000
Australia
Telephone: (612) 9-213-2000
Facsimile: (612) 9-213-4043

Standards Association of Australia
1 The Crescent
Homebush NSW 2140
P.O Box 1055
Strathfield NSW 2135
Australia
Telephone: (612) 9-746-4600
Facsimile: (612) 9-746-3333

Wholesalers/Distributors

Addlon Trading Company Pty Ltd
8 Constitution Road
Ryde NSW 2112
Australia
Telephone: (612) 9807 7282
Facsimile: (612) 9807 7363
Free Facsimile 1-800 655 504
Products: Bags, balls, clothing, protective equipment, shinguards, sticks and skates.

Buffalo Sports Pty Ltd
3 Union Street
Brunswick VIC 3056
Australia
Telephone: (613) 9387-6022
Facsimile: (613) 9387 5845
Products: Bags, balls, clothing, goals, protective equipment and sticks.

Easton Marketing International Inc.
PO Box 953
Eltham VIC 3095
Australia
Telephone: (613) 9431 4861
Facsimile (613) 9431 2440
Products: Bags, protective equipment and sticks.

Team 1 Sports
Suite 27, 330 Wattle Street
Ultimo NSW 2007
Australia
Telephone: (612) 9211 2222
Facsimile: (612) 9211 7022
Product: Hockey equipment, skates, in-line skates.

Wesport Agencies Pty Ltd
200 Cambridge Street
Wembley WA 6014
Australia
Telephone: (618) 9388 2511
Facsimile: (618) 9388 2013
Email: wesport @ois.com.au
Products: In-line skates, in-line hockey equipment and ice skates.

Canadian Government Contacts

Canadian High Commission in Canberra
Commonwealth Avenue
Canberra ACT 2600
Australia
Telephone: (616) 9-273-3844
Facsimile: (616) 9-270-4069

Canadian Consulate General in Sydney
Level 5, Quay West
111 Harrington Street
Sydney NSW 2000
Australia
Telephone: (612) 9-364-3000
Facsimile: (612) 9-364-3098

Department of Foreign Affairs and International Trade
Korea and Oceania Division (PKE)
125 Sussex Drive
Ottawa, ON K1A 0G2
Telephone: (613) 9-995-7652
Facsimile: (613) 9-996-1248

Department of Foreign Affairs and International Trade
Market Support Division (TCM)
125 Sussex Drive
Ottawa, ON K1A 0G2
Telephone: (613) 9-995-4209
Facsimile: (613) 9-943-8820

Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, ON K2P 2L8
Telephone: (613) 9-598-2500

Canadian Financial Institutions

Royal Bank of Canada
Suite 202, 350 George Street
GPO Box 3524
Sydney, N.S.W. 2000
Australia
Telephone: (612) 9-221-1722
Facsimile: (612) 9-221-22612

CIBC Wood Gundy Australia Pty Limited
Level 66, MLC Centre
19-29 Martin Place
Sydney NSW 2000
Australia
Telephone: (612) 9-238 2143
Facsimile: (612) 9-238 2319

Toronto Dominion Bank
(Toronto Dominion Bank Australia Limited)
Level 36, State Bank Centre
385 Bourke Street
Melbourne, Victoria 3001
Australia
Telephone: (613) 9-602-1344
Facsimile: (613) 9-670-3779

OTHER REFERENCE MATERIAL

Department of Foreign Affairs and International Trade, *Overview of the Climate for Doing Business in Australia, 1997-98*.

Department of Foreign Affairs and International Trade, *A Guide to Doing Business in Australia* (Faxlink no. 76100) South Pacific Division, January, 1996.

Dun & Bradstreet, Inc. *Exporters' Encyclopedia*, 1995.

International Directory of Importers, 1996.

Montreal Gazette, "Hockey is little-known Down Under", March 26, 1996.

National Trade Data Bank, *Australia - Sporting Goods: Hockey Equipment - ISA9512*, August 1996.

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

<input type="checkbox"/> InfoCentre FaxLink system	<input type="checkbox"/> Government Internet site
<input type="checkbox"/> InfoCentre help line	<input type="checkbox"/> Other: _____
<input type="checkbox"/> Local government office	

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	<input type="checkbox"/>				
Complete	<input type="checkbox"/>				
Well organized	<input type="checkbox"/>				
Well written	<input type="checkbox"/>				
Ideal length	<input type="checkbox"/>				

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

<input type="checkbox"/> Print	<input type="checkbox"/> Electronic
--------------------------------	-------------------------------------

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

<input type="checkbox"/> Seek an agent/distributor	<input type="checkbox"/> Contact Canadian trade office abroad
<input type="checkbox"/> Visit the market	<input type="checkbox"/> Participate in a trade show abroad
<input type="checkbox"/> Do more research	<input type="checkbox"/> Nothing
<input type="checkbox"/> Other: _____	

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries.

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

<input type="checkbox"/> Processor/manufacturer	<input type="checkbox"/> Government
<input type="checkbox"/> Trading house	<input type="checkbox"/> Student/academia
<input type="checkbox"/> Export service provider	<input type="checkbox"/> Consultant
<input type="checkbox"/> Industry/trade association	<input type="checkbox"/> Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

<input type="checkbox"/> Less than \$10 million	<input type="checkbox"/> \$10 million to \$50 million
<input type="checkbox"/> More than \$50 million	<input type="checkbox"/> Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement:

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Government
of Canada Gouvernement
du Canada

Le marché de l'équipement de hockey sur glace en Australie

mai 1998

*(Also available in English under the title,
The Ice Hockey Equipment Market in Australia)*

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink N° 38200)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d' Équipe Canada

Direction de l'appui aux marchés (TCM)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2

Télécopieur : (613) 943-1103

Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (www.infoexport.gc.ca)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

TABLE DES MATIÈRES

APERÇU DU MARCHÉ	1
CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION	2
Circuits de distribution	2
La position du Canada	3
FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ	3
Règlements en matière d'importation	4
Normes, certificats et enregistrements locaux	4
ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES	5
PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN	5
AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE	8

LE MARCHÉ DE L'ÉQUIPEMENT DE HOCKEY SUR GLACE EN AUSTRALIE



Équipe Canada Inc. • Team Canada Inc.

APERÇU DU MARCHÉ

L'Australie a une économie prospère et développée dont les taux de croissance se comparent à ceux des pays d'Europe de l'Ouest. En 1994, l'économie a amorcé une lente reprise, la croissance du PIB atteignant 6,4 % (374,6 milliards de dollars canadiens), déterminée par des hausses de la production industrielle et des investissements des entreprises. Au début de 1996, le taux de croissance de l'économie australienne était d'environ 2 %. Selon certains analystes, ce taux devrait atteindre 4 % vers l'an 2000, presque un point de plus que la moyenne des pays du G7.

Le sport est un élément central de la culture australienne. Quatre-vingt-dix pour cent des 18,3 millions d'habitants de l'Australie ont des activités sportives et près de 40 % (6,5 millions) sont membres en règle d'un organisme sportif. Il y a plus de 100 organismes sportifs nationaux et 30 000 clubs sportifs dans le pays. L'Australie sera le pays hôte des Jeux olympiques de l'an 2000, ce qui donne l'occasion aux entreprises de faire leurs promotions et de conclure des partenariats avec des organismes australiens. En 1994, la valeur des activités commerciales liées aux activités sportives récréatives a atteint environ 441 milliards de dollars australiens, soit 8 % du PIB de l'Australie. Ensemble, les niveaux de gouvernement de l'Australie dépensent environ 1012,5 millions de dollars canadiens chaque année pour les sports et les loisirs.

On joue au hockey sur glace en Australie depuis le début du siècle, mais ce sport demeure un marché à crête, le nombre de personnes qui s'y adonnent étant très faible comparativement à d'autres activités sportives. La popularité du hockey sur glace augmente, et l'obstacle que doit surmonter ce sport est davantage le manque d'installations que le climat. En 1978, il y avait 35 patinoires dans le pays, comparativement à seulement 15 actuellement. Bien que la popularité du hockey sur glace augmente, ce sport reste relativement sous développé, surtout à cause du climat chaud de l'Australie et du manque de patinoire. En général, quand les Australiens utilisent le mot hockey, ils veulent parler du hockey sur gazon, sport qui a une longue tradition dans la culture sportive australienne.

Environ 2 500 personnes membres de fédérations jouent au kochey sur glace en Australie. Le hockey-balle, sport relativement nouveau, gagne lui aussi en popularité,

ayant récemment été reconnu par l'association sportive des écoles primaires de l'Australie (Primary Schools Sports Association of Australia). Les exportateurs canadiens devraient penser à explorer ce nouveau créneau de marché.

Comme aucun équipement de hockey sur glace (patins, bâtons, casques et rondelles) n'est produit sur place, le marché australien de l'équipement de hockey sur glace offre des débouchés extérieurs pour les fabricants canadiens d'articles de sport. Pour l'équipement de hockey, ce sont les bâtons et les rondelles qui offrent les meilleures perspectives de vente.

Jusqu'ici, les exportations canadiennes d'articles de sport vers l'Australie demeurent modestes : en 1994, leur valeur n'a été que de 2,3 millions de dollars canadiens, sur un marché total estimé à 1,5 milliard de dollars canadiens. L'Australie représente une petite fraction des exportations totales d'articles de sport du Canada (d'une valeur totale de 343,6 millions de dollars canadiens en 1994), ce qui laisse supposer que les exportateurs canadiens ont une réelle possibilité d'accroître leur part du marché des articles de sport en Australie.

Les principaux pays exportateurs d'articles de sport vers l'Australie sont Taïwan et la Corée, qui fournissent de l'équipement à bas prix, alors que la part du marché des articles de sport en Australie détenus par les États-Unis s'élève à 27 millions de dollars canadiens.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

Les méthodes utilisées pour faire des affaires en Australie ressemblent beaucoup à celles qui prévalent en Amérique du Nord. Le recours à des agents de banque est la méthode préférée pour pénétrer sur le marché australien, parce que ces personnes fournissent des renseignements commerciaux et l'accès aux acheteurs et qu'elles peuvent aider à résoudre des problèmes liés à l'emplacement. Les importateurs/distributeurs et les entreprises qui ont recours à l'importation directe constituent aussi des circuits de distribution utilisés couramment par les sociétés canadiennes.

L'Australie est un des pays les moins densément peuplés au monde, mais c'est aussi un pays fortement urbanisé. Il y a des centaines et parfois des milliers de kilomètres entre les villes, ce qui rend les coûts de distribution et du transport très élevés. Il est donc recommandé que les marchandises soient expédiées directement au port le plus

rapproché de la région où elles vont être distribuées (toutes les grandes villes se trouvent sur la côte).

Sydney est le plus grand centre commercial pour les importateurs et agents commerciaux dans de nombreuses gammes de produits, ainsi que le plus grand centre pour la vente en gros. Melbourne est le deuxième centre de distribution en importance. L'expérience acquise par les entreprises canadiennes permet de constater qu'il est très difficile de constituer une clientèle sur le marché australien sans un bon agent de vente sur place.

Toutefois, une nouvelle tendance a récemment vu le jour, soit celle qui consiste à se passer des grossistes et à établir des liens directs entre les fabricants et les détaillants : de grosses chaînes de magasins ou grands magasins traitent directement avec des fabricants qui possèdent leurs propres usines ou en passant par des associations de détaillants qui achètent de grandes quantités. En plus de chercher des grossistes pour pénétrer sur le marché de l'importation en Australie, les entreprises devraient penser à établir des liens de distribution avec les principaux grands magasins et magasins de vente au détail. Pour l'équipement de hockey, les utilisateurs finals font généralement leurs achats dans des magasins d'articles de sport non spécialisés.

La position du Canada

Près de 75 % des expéditions canadiennes vers l'Australie sont composées de marchandises fabriquées, venant surtout de petites et moyennes entreprises. Le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis a augmenté ces dernières années, pour s'établir à 2,5 milliards de dollars canadiens en 1995.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

L'industrie du hockey sur glace est relativement petite et sa croissance est déterminée par la construction de nouvelles installations. On parle souvent de nouvelles patinoires, mais on en construit rarement. Avec la croissance de la popularité du hockey sur glace, la petite taille du marché fait que l'offre continue de devancer la demande. Les nouvelles sociétés sur le marché devraient étudier à fonds les circuits de distribution éventuels. Les ventes d'équipements de hockey sont limitées aux détaillants indépendants spécialisés, car aucune grande surface, magasin au détail à succursale ou magasin de rabais importants ne s'occupent de la vente d'équipement de hockey sur glace. Cette situation est directement liée au potentiel de vente et est peu susceptible de changer.

En Australie, environ 2 500 personnes sont membres de fédérations de hockey sur glace et environ 6 000 sont membres des fédérations de hockey en patins à roues alignées.

Règlements en matière d'importation

L'australie utilise le Système harmonisé (S.H.) pour classer ses produits à des fins tarifaires. Les droits sont imposés sur la valeur en douane basée sur le prix effectivement payé pour la marchandise. Une taxe de vente de 22 % est aussi imposée sur ces produits, mais cette taxe ne s'applique pas sur les vêtements, les chaussures et l'équipement de protection. L'importation des vêtements et des chaussures est plutôt contrôlée au moyen de droits de douane à l'importation et de contingents distincts.

Tableau 1. Droits de douane sur l'équipement de hockey sur glace importé en Australie

Code du S.H.	Produit	Droits de douane
9506.99.11	Bâtons de hockey sur glace et crosses de hockey sur gazon	8 %
9506.62	Balles de hockey (sur gazon)	8 %
6404.11	Chaussures	30 %
4203.10	Gants	0 %

Source : Union douanière internationale. *Australie*.

Normes, certificats et enregistrements locaux

Veuillez consulter la page web disponible à l'adresse www.apestariff.com pour obtenir les renseignements détaillés sur les droits de douane et les contingents.

Vous pouvez obtenir des renseignements particuliers sur les normes s'appliquant à l'équipement de hockey, comme l'étiquetage et les exigences en matière de sécurité, en vous adressant à la Standards Association of Australia (dont l'adresse est donnée plus loin), qui peut vendre des copies de ces normes.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

En Australie, il n'y a pas d'exposition portant exclusivement sur le hockey. Toutefois, la foire commerciale mentionnée ci-dessous porte sur une gamme variée d'articles de sport.

Activité / Description	Organisateur
<p>SPORTS AND FITNESS EXPO (Exposition sur les sports et la forme physique)</p> <p>Lieu de présentation : Melbourne Exhibition Centre</p> <p>Date : À déterminer</p> <p>Annuelle</p>	<p>Sports and Fitness Expos Pty Ltd 731 Glenhuntly Road Caulfield South VIC 3162, Australie Téléphone : (613) 9-532-8088 Télécopieur : (613) 9-528-5440</p>

Publications

Sports Link
Éditeur : MPC Media (Pileport Pty Ltd)
PO Box 813 , Tewantin QLD 4565
Bureau de la rédaction : (61-7) 5449 1152
Télécopieur : (61-7) 5449 1531

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

Australian Ice Hockey Federation Inc. (AIHF)
(Fédération australienne du hockey sur glace)
PO Box A2491
Sydney South, NSW
Australie 1235
Téléphone : (612) 9261 3270
Télécopieur : (612) 9261 3278

Tasmanian Ice Hockey Association Inc.
(Association de hockey sur glace de Tasmanie)
327 Main Road
Glenorchy, Australie
TAS 7010
Téléphone : (613) 6272 3149

Victorian Ice Hockey Association (VIHA)
(Association de hockey sur glace de l'État de Victoria)
PO Box 153
Narre Warren LPO, Australie
VIC 3850
Téléphone : (613) 9796 7224
Télécopieur : (613) 9796 7224

Contacts au sein du gouvernement de l'Australie

Haut commissariat de l'Australie
50, rue O'Connor
Ottawa (ON)
Téléphone : (613) 9-236-0841

Australian Customs Service
(Services des douanes de l'Australie)
477 Pitt Street
Sydney NSW 2000
Australie
Téléphone : (612) 9-213-2000
Télécopieur : (612) 9-213-4043

Standards Association of Australia
(Association de normalisation de l'Australie)
1 The Crescent
Homebush NSW 2140
P.O Box 1055
Strathfield NSW 2135
Australie
Téléphone : (612) 9-746-4600
Télécopieur : (612) 9-746-3333

Grossistes/distributeurs

Addlon Trading Company Pty Ltd
8 Constitution Road
Ryde NSW 2112
Australie
Téléphone : (612) 9807 7282
Télécopieur : (612) 9807 7363
Télécopieur sans frais : 1-800 655 504
Produits : sacs, balles, vêtements, équipement de protection, protège-tibias, bâtons et patins.

Buffalo Sports Pty Ltd
3 Union Street
Brunswick VIC 3056
Australie
Téléphone : (613) 9387-6022
Télécopieur : (613) 9387 5845
Produits : sacs, balles, vêtements, buts, équipement de protection et bâtons.

Team 1 Sports
Suite 27, 330 Wattle Street
Ultimo NSW 2007
Australie
Téléphone : (612) 9211 2222
Télécopieur : (612) 9211 7022
Produits : équipement de hockey, patins, patins à roues alignées.

Easton Marketing International Inc.
PO Box 953
Eltham VIC 3095
Australie
Téléphone : (613) 9431 4861
Télécopieur : (613) 9431 2440
Produits : sacs, équipement de protection et bâtons.

Wesport Agencies Pty Ltd
200 Cambridge Street
Wembley WA 6014
Australie
Téléphone : (618) 9388 2511
Télécopieur : (618) 9388 2013
Courrier électronique : wesport @ois.com.au
Produits : patins à roues alignées, équipement de hockey en patin à roues alignées et patins à glace.

Contacts au sein de l'Administration canadienne

Haut commissariat du Canada à Canberra
Commonwealth Avenue
Canberra ACT 2600
Australie
Téléphone : (616) 9-273-3844
Télécopieur : (616) 9-270-4069

Consulat général du Canada à Sydney
Level 5, Quay West
111 Harrington Street
Sydney NSW 2000
Australie
Téléphone : (612) 9-364-3000
Télécopieur : (612) 9-364-3098

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction de la Corée et de l'Océanie (PKE)
125, promenade Sussex
Ottawa, ON K1A 0G2
Téléphone : (613) 9-995-7652
Télécopieur : (613) 9-996-1248

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
125, promenade Sussex
Ottawa, ON K1A 0G2
Téléphone : (613) 9-995-4209
Télécopieur : (613) 9-943-8820

Société pour l'expansion des importations
151, rue O'Connor
Ottawa, ON K2P 2L8
Téléphone : (613) 9-598-2500

Institutions financières canadiennes

Banque Royale du Canada
Suite 202, 350 George Street
GPO Box 3524
Sydney, N.S.W. 2000
Australie
Téléphone : (612) 9-221-1722
Télécopieur : (612) 9-221-22612

CIBC Wood Gundy Australia Pty Limited
Level 66, MLC Centre
19-29 Martin Place
Sydney NSW 2000
Australie
Téléphone : (612) 9-238 2143
Télécopieur : (612) 9-238 2319

Banque TD
(Toronto Dominion Bank Australia Limited)
Level 36, State Bank Centre
385 Bourke Street
Melbourne, Victoria 3001
Australie
Téléphone : (613) 9-602-1344
Télécopieur : (613) 9-670-3779

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, *Aperçu de l'environnement des affaires en Australie*, 1997-1998.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, *Guide à l'intention des gens d'affaires canadiens en Australie* (Faxlink n° 76100) South Pacific Division, January, 1996.

Dun & Bradstreet, Inc. *Exporters' Encyclopedia*, 1995.

International Directory of Importers, 1996.

Montreal Gazette, "Hockey is little-known Down Under", 26 mars 1996.

National Trade Data Bank, *Australia - Sporting Goods: Hockey Equipment - ISA9512*, août 1996.

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

<input type="checkbox"/> FaxLink de l'InfoCentre	<input type="checkbox"/> Site www du gouvernement
<input type="checkbox"/> Service de renseignements de l'InfoCentre	<input type="checkbox"/> Autre : _____
<input type="checkbox"/> Bureau régional du gouvernement	

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	Pas d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	<input type="checkbox"/>				
Complet	<input type="checkbox"/>				
Bien présenté	<input type="checkbox"/>				
Bien rédigé	<input type="checkbox"/>				
Longueur idéale	<input type="checkbox"/>				

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

<input type="checkbox"/> Imprimé	<input type="checkbox"/> Version électronique
----------------------------------	---

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

<input type="checkbox"/> Chercher un agent/distributeur	<input type="checkbox"/> Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
<input type="checkbox"/> Visiter le marché	<input type="checkbox"/> Participer à un salon commercial à l'étranger
<input type="checkbox"/> Faire plus de recherche	<input type="checkbox"/> Rien
<input type="checkbox"/> Autre : _____	

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

<input type="checkbox"/> Fabrication/transformation	<input type="checkbox"/> Organisme gouvernemental
<input type="checkbox"/> Maison de commerce	<input type="checkbox"/> Étudiant/université
<input type="checkbox"/> Fournisseur de services d'exportation	<input type="checkbox"/> Consultant
<input type="checkbox"/> Association industrielle/commerciale	<input type="checkbox"/> Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

<input type="checkbox"/> Moins de 10 millions	<input type="checkbox"/> De 10 millions à 50 millions
<input type="checkbox"/> Plus de 50 millions	<input type="checkbox"/> Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____